

MERAKIT BISNIS DENGAN CERDAS

Riki Martusa

**(Ketua Program Magister Akuntansi Universitas Kristen Maranatha dan
Pengajar Akuntansi Manajemen)**

Bisnis merupakan suatu aktivitas seseorang atau sekelompok orang untuk menghasilkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh profit. Bisnis juga merupakan suatu aktivitas komersial yang mendukung perekonomian suatu negara. Jadi bisnis merupakan salah satu sektor penunjang utama bagi suatu negara. Pada daerah perkotaan, aktivitas bisnis menjadi daya tarik utama bagi para pencari kerja. Banyak orang datang ke kota untuk mengadu nasib mengejar kesuksesan dengan mencari kerja atau membuka bisnis. Pembukaan bisnis mempunyai tantangan tersendiri dibandingkan bekerja menjadi karyawan suatu perusahaan.

Ketika seseorang berkeinginan menjalankan suatu bisnis, maka ia harus dapat memproyeksikan apakah bisnis yang dijalankannya akan menghasilkan profit atau rugi. Perencanaan yang akurat akan memperkecil risiko bisnis. Sebaliknya, perencanaan yang tidak akurat akan menyebabkan risiko bisnis yang ditanggung menjadi cukup besar dan penuh dengan ketidakpastian. Oleh karenanya, perencanaan bisnis menjadi faktor yang sangat penting dalam membentuk sebuah bisnis. Berikut ini beberapa faktor yang penting dalam merencanakan sebuah bisnis, yaitu: Lokasi yang strategis, Analisis investasi yang akurat, Sumber daya insani yang handal (LAS).

Lokasi menjadi faktor penting dalam mendirikan sebuah bisnis. Bisnis yang sukses biasanya memiliki letak yang strategis. Apa yang dimaksud dengan letak yang strategis? Letak suatu bisnis yang strategis apabila bisnis tersebut mudah mendapatkan inputnya dan mudah dicari oleh konsumen. Apabila bisnis tersebut mudah mendapatkan sumber dayanya, maka bisnis tersebut akan mudah untuk memprosesnya. Misalnya, jika bisnis tersebut mempunyai jenis usaha jasa cuci mobil, maka bisnis tersebut akan lebih sukses apabila bisnis tersebut mempunyai lokasi yang mempunyai sumber air yang cukup banyak serta mudah dan menyenangkan untuk dikunjungi oleh konsumen. Lokasi menjadi salah satu faktor penunjang yang mendasar untuk mendirikan sebuah bisnis.

Analisis investasi menjadi faktor sangat penting dalam menjalankan sebuah bisnis. Sebuah bisnis akan menanggung risiko yang cukup besar untuk gagal apabila bisnis tersebut tidak direncanakan dengan baik. Jadi analisis investasi ini menjadi faktor yang cukup penting dalam merencanakan sebuah bisnis. Perencanaan terhadap sebuah bisnis berarti mengurangi risiko kegagalan dalam menjalankannya. Ada dua cara melakukan analisis investasi, yaitu mengukur lama waktu kembalian modal investasi (*payback period*) dan mengukur dengan konsep nilai waktu uang (*time value of money*).

Pengukuran *payback period* bermanfaat untuk mengetahui berapa lama suatu bisnis dapat menghasilkan sejumlah nilai modalnya kembali. Pengukuran *payback period* ini mempunyai asumsi daya beli mata uang dianggap stabil. Karena tujuan pengukuran *payback period* ini memang hanya untuk mengetahui berapa lama bisnis dapat menerima kembali sejumlah modal investasinya. Melalui pengukuran tersebut kita dapat mengetahui proyek bisnis mana yang tingkat pengembaliannya lebih pendek. Makin pendek suatu siklus *payback period*, maka makin kecil risiko yang akan ditanggung suatu bisnis. Pada pengukuran *payback period* ini harusnya, pelaku bisnis memilih proyek bisnis yang waktunya paling pendek.

Pengukuran *time value of money* menghitung nilai uang saat ini diukur dengan tingkat pengembalian yang diharapkan, yaitu dibandingkan dengan kesempatan memperoleh profit pada proyek bisnis lain di beberapa tahun mendatang. Pada pengukuran ini, kita dapat mengetahui setiap pilihan proyek yang akan diambil beserta tingkat pengembalian yang dikehendaki. Makin besar persentase tingkat pengembaliannya, maka semakin besar suatu bisnis memperoleh profit bisnis yang maksimal. Jadi pengukuran *time value of money* ini dibutuhkan oleh kita untuk memilih proyek bisnis mana yang paling maksimal profitnya. Makin besar suatu tingkat pengembalian bisnis, makin besar peluang bisnis tersebut untuk sukses.

Syarat lain untuk merakit bisnis dengan cerdas adalah mempunyai sumber daya insani yang handal, terampil dan berkomitmen terhadap suatu bisnis. Tenaga kerja atau karyawan pada suatu perusahaan merupakan aset sangat berharga yang dimiliki oleh bisnis. Karena karyawanlah yang melakukan semua kegiatan operasional bisnisnya. Jadi karyawan melakukan semua operasi perusahaan. Dengan kata lain karyawan yang komitmen pada suatu bisnis, maka karyawan tersebut akan terus melakukan perbaikan menuju kesempurnaan suatu bisnis. Selain berkomitmen, karyawan juga dianjurkan untuk mengikuti berbagai pelatihan yang berhubungan dengan kompetensi. Jadi kita berharap hasil simulasi pelatihan kepada karyawan akan memperlengkapi keterampilan karyawan. Karyawan yang terampil akan menjadi karyawan yang handal dalam bidang pekerjaannya. Dengan suatu bisnis memiliki karyawan yang handal, terampil, dan berkomitmen, maka bisnis tersebut akan menjadi bisnis yang mempunyai mutu produk yang berkualitas.

Jadi jika kita ingin merakit suatu bisnis dengan cerdas, maka kita harus merencanakan dulu bisnis apa yang akan kita bentuk. Setelah kita memutuskan untuk menggeluti bisnis tertentu, maka kita menganalisis proyek bisnis tersebut melalui LAS. Apabila hasil analisis menunjukkan hasil yang positif, maka kita dapat lebih percaya diri untuk melanjutkan rencana bisnis tersebut. Sebaliknya jika hasil analisis menunjukkan hasil yang negatif, maka kita lebih baik beralih ke proyek bisnis lain atau melakukan analisis ulang terhadap proyek bisnis tersebut. Penulis berharap melalui analisis LAS, para pelaku bisnis dapat menjadi lebih percaya diri dalam merakit bisnis yang akan dibentuknya. Tulisan ini merupakan pendapat pribadi dari penulis.